

OPINIE – DeRedactie.be – 24 juli 2015

<http://deredactie.be/cm/vrtnieuws/opinieblog/opinie/1.2398901>

Werkt dat, een taks op ongezonde voeding? – Wim Verbeke

Daar is hij dan: de taks op ongezonde voeding. Eindelijk en tot voldoening van velen. Niet echt een verrassend resultaat wanneer gezocht wordt naar inkomsten. Want over een eerste effect van zo'n taks zijn alle experts het eens: het is een gemakkelijke en snelle manier om de staatskas te spijzen. Experts zijn het er ook over eens dat zo'n taks kan werken. En dat hij enkel leidt tot duurzame gedragsveranderingen en gewenste gezondheidseffecten als hij hoog genoeg en breed gedragen is, en bovenal kadert in een breder voedings- en gezondheidsbeleid.

Naar Deens model?

Er zijn taken op ongezonde voeding in verschillende landen zoals Finland, Frankrijk en Hongarije. Ook Denemarken voerde ooit een zogenaamde vettaks in maar schafte die 15 maanden na de invoering alweer af. Het Deense model leverde niettemin het bewijs dat een taks op ongezonde voeding effectief kan werken en het geeft ons vooral enkele interessante inzichten. Consumenten pasten minstens tijdelijk hun koop- en eetgedrag aan en de consumptie van vet daalde met 10 à 15%. Voor de afschaffing werden meerdere redenen aangehaald: een gewijzigde politieke meerderheid, aanhoudende klachten vanwege de voedingsindustrie, een vermoeden van concurrentievervalsing tussen sectoren die door de Europese Commissie zou worden onderzocht, een toename van het aantal Denen dat over de grens gingen winkelen, en een geleidelijk verlies aan steun voor de maatregel zelfs onder de fervente voorstanders van het eerste uur.

In vergelijking met andere Europese burgers waren Denen nochtans het meest gewonnen voor een fiscale ingreep op ongezonde voeding: 63% van de Denen in de EATWELL-studie van 2011 was voorstander, tegenover een gemiddelde van 55% over alle landen in de studie, en 53% in België. Denemarken was dus een land bij uitstek om de taks te laten slagen, minstens vanuit het standpunt van maatschappelijke acceptatie. Telkens weliswaar op voorwaarde dat de inkomsten ervan zouden worden aangewend om gezond eetgedrag te stimuleren, maar precies op dat punt knelde het schoentje.

Vlucht-koopgedrag en concurrentievervalsing

De eerste tekenen van een gedragsverandering bestonden erin dat Deense consumenten vetrijke inkopen gingen doen in Duitsland. Ook bij ons is het fenomeen bekend. In grensregio's wordt mineraalwater al eens op grote schaal gekocht in supermarkten net over de grens. Dit soort vlucht-koopgedrag was een eerste teken dat een fiscale ingreep kan leiden tot koopgedragsverandering en dus effectief kan werken. Maar, het duurder product dat tegen een lagere prijs over de grens wordt gekocht, wordt nog steeds geconsumeerd. Twee keer pech: weg inkomsten voor de eigen staatskas, weg gezondheidseffect. Een aanpak die zich beperkt tot één markt, regio of land dreigt dus niet te volstaan. Bovendien gingen consumenten vaker kopen in goedkopere

winkels, die daardoor de kans zagen om hun prijzen te verhogen met een bedrag dat groter was dan het bedrag van de taks.

Een andere reden voor de Deense afschaffing, namelijk een gewijzigde concurrentieverhouding tussen sectoren, was een tweede indicatie dat de taks effectief kan werken. Alle vormen van taksen op de consumptie hebben een impact op relatieve prijs- en concurrentieverhoudingen en daarvan afgeleid de concurrentiekracht, het winstpotentieel en eventueel zelfs de werkgelegenheid. Het risico op het verlies van jobs was inderdaad ook een argument voor de afschaffing van de taks in Denemarken. Het mechanisme werkt in het beste geval langs beide kanten. Sectoren die producten op de markt brengen die zwaarder belast worden zien de relatieve prijs van hun producten toenemen, de vraag naar hun producten, hun winstpotentieel en werkgelegenheid afnemen ten voordele van sectoren die gezondere alternatieven op de markt brengen. Het risico van banenverlies in de ene sector kan dus gecompenseerd worden door meer jobs in andere sectoren op voorwaarde dat de economie voldoende flexibel is en de tijd krijgt om zich aan de nieuwe situatie aan te passen.

Sociale ongelijkheid

Een ander argument dat pleitte tegen een taks op ongezonde voeding was dat de taks de sociale ongelijkheid zou vergroten. Dat argument is zinvol op het eerste gezicht want een fiscale ingreep op voeding is zogezegd regressief. Dat betekent dat de taks financieel zwaarder weegt op de lagere inkomensgroepen. Zij besteden een groter deel van hun inkomen aan voeding en kopen ook vaker minder gezonde producten. Maar, doordat lagere inkomensgroepen meer prijsgevoelig zijn passen ze hun eetgedrag het meest aan door de invoering van een taks op ongezonde voeding. Bij die groepen kan dus in theorie het meest aan gezondheidswinst geboekt worden. De uiteindelijke gezondheidseffecten zijn bijgevolg sociaal progressief. Tenminste, als er voldoende gezonde alternatieven en stimulansen beschikbaar zijn en voor zover de substitutie niet gebeurt door uitermate goedkope, minder kwaliteitsvolle en uiteindelijk nog ongezonder producten of merken.

Veel van de effecten hangen af van de hoogte van de taks. Als die te laag is, is er nauwelijks iets van te merken. Studies tonen aan dat de taks minstens 20% zou moeten bedragen om enig gezondheidseffect te bekomen. Als de taks te hoog is, ontstaat er een reëel risico op het vergroten van de sociale ongelijkheid. En als die zodanig hoog is dat de gedragsverandering zich nagenoeg perfect doorzet, is er weliswaar veel gezondheidsvoordeel, maar dan levert de maatregel niets meer op voor de staatskas.

Stigmatisering

Een belangrijk argument dat duidelijk pleit voor de invoering van een taks op ongezonde voeding is dat het stigmatiseren van bepaalde producten als ongezond zeer effectief kan zijn. De boodschap om de consumptie van een product of ingrediënt te bestempelen als 'zondig' of 'slecht' heeft misschien wel meer psychologische impact dan gelijk welke effecten die kunnen berekend worden via econometrische methoden en economische modellen. Bovendien is een stigmatisering dikwijls ook een stimulans voor de voedingsindustrie om productsamenstellingen en formuleringen te herdenken en te verbeteren. Iets waar de voedings- en frisdrankenindustrie in het bijzonder trouwens al geruime tijd mee bezig zijn. Stigmatiseren kan het proces in het beste geval versnellen.

De magere consensus

Over al de aangehaalde argumenten pro of contra bestaan verschillende studies die niet altijd eenduidig tot hetzelfde resultaat of een consensus hebben geleid. Het weinige waar er wel consensus over bestaat is dat, om echt te werken, een taks op ongezonde voeding moet voldoen aan drie voorwaarden. Een: hij moet hoog genoeg zijn; hoe hoog precies hangt af van veel factoren zoals de aard van het product, de mate van vervangbaarheid, de prijsgevoeligheid van de consument, de kenmerken van de markt en het economisch klimaat. Twee: de beleidsbeslissing moet breed gedragen worden door belanghebbenden in de voedingssector en keten om de invoering en handhaving te laten slagen.

Drie, en bovenal: de taks moet kaderen binnen een breder voedings- en gezondheidsbeleid waarbij de inkomsten ervan gebruikt worden voor het stimuleren van gezonde eetgewoonten en een actieve levensstijl bij alle bevolkingsgroepen. Hij moet dus vooral meer willen zijn dan een ad-hoc begrotingsmaatregel om een staatskas tijdelijk te spijzen. Tenzij dat precies de enige bedoeling zou zijn.

(Wim Verbeke is hoogleraar agro-voedingsmarketing en consumentengedrag aan de Universiteit Gent)